

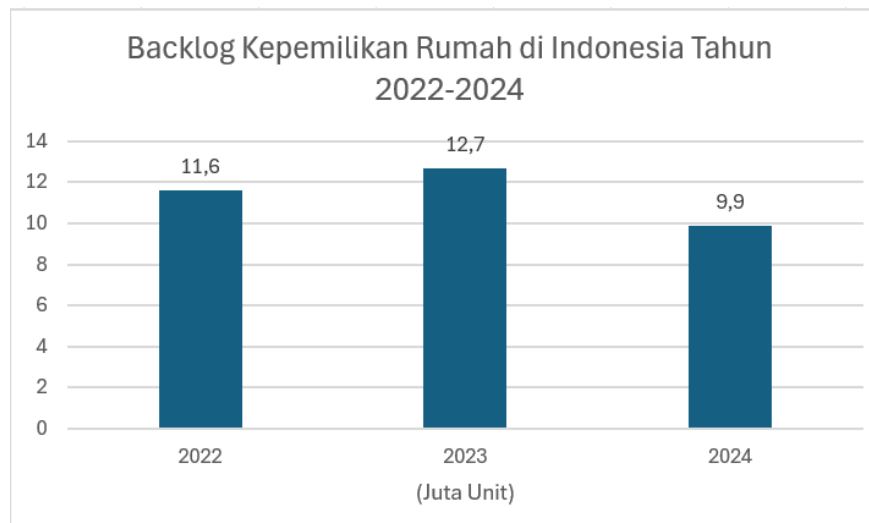
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setelah pandemi COVID-19, sektor *Properties and Real Estate* di Indonesia mulai menunjukkan tanda-tanda pemulihan seiring dengan membaiknya aktivitas ekonomi dan meningkatnya kembali permintaan terhadap hunian. Pemulihan tersebut tercermin dari mulai membaiknya kondisi pasar properti, terutama pada segmen perumahan. Ketua Umum *Real Estate* Indonesia, Joko Suranto menyatakan bahwa, “pemulihan sektor properti nasional saat ini telah mencapai sekitar 70–75% dibandingkan kondisi sebelum pandemi, yang menunjukkan bahwa sektor ini telah bergerak ke arah yang lebih positif meskipun belum sepenuhnya kembali ke kondisi normal” (Hasiana, 2023).

Pemulihan sektor properti tersebut terutama didorong oleh meningkatnya aktivitas pada segmen perumahan, khususnya hunian rumah tapak (*landed house*) yang dinilai lebih cepat pulih dibandingkan dengan bangunan bertingkat, seperti apartemen atau perkantoran. Kondisi ini mencerminkan tingginya permintaan rumah di Indonesia. Menurut Joko Suranto, Ketua Umum *Real Estate* Indonesia, “angka *backlog* perumahan di Indonesia masih tinggi, dan berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, terdapat sekitar 800 ribu pernikahan setiap tahun di Indonesia, yang secara tidak langsung menciptakan kebutuhan hunian baru bagi keluarga yang terbentuk, sehingga semakin menumbuhkan permintaan rumah di Indonesia” (Hasiana, 2023). Berdasarkan hal tersebut, berikut merupakan data *backlog* perumahan di Indonesia pada periode 2022–2024:



Gambar 1.1 Data *Backlog* Kepemilikan Rumah di Indonesia Tahun 2022-2024

Sumber: LPEM FEB UI (2024)

Gambar 1.1 menunjukkan data *backlog* kepemilikan rumah di Indonesia pada periode 2022–2024. *Backlog* perumahan merupakan indikator yang menunjukkan kesenjangan antara jumlah kebutuhan rumah dengan jumlah rumah yang tersedia, sehingga mencerminkan banyaknya rumah tangga yang belum memiliki hunian. Pada tahun 2022, *backlog* kepemilikan rumah tercatat sebesar 11,6 juta unit, kemudian meningkat pada tahun 2023 menjadi 12,7 juta unit, yang menunjukkan bahwa kebutuhan hunian masyarakat masih lebih besar dibandingkan dengan ketersediaan rumah yang ada. Selanjutnya, pada tahun 2024 *backlog* mengalami penurunan menjadi 9,9 juta unit. Meskipun mengalami penurunan, angka tersebut masih tergolong tinggi sehingga menunjukkan bahwa kebutuhan masyarakat terhadap hunian di Indonesia masih cukup besar.

Selain tingginya kebutuhan hunian dari masyarakat, pemerintah juga menerapkan berbagai kebijakan untuk mendorong pemulihan sektor properti setelah perlambatan ekonomi akibat pandemi COVID-19. Salah satu kebijakan yang diberikan adalah insentif Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) untuk pembelian rumah sebagai bagian dari stimulus pemulihan ekonomi. Pada tahun 2022, pemerintah melalui Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 6/PMK.010/2022 memberikan insentif berupa PPN DTP sebesar 50% untuk pembelian rumah dengan harga jual maksimal Rp2 miliar dan sebesar

25% untuk rumah dengan harga jual lebih dari Rp2 miliar hingga Rp5 miliar, yang berlaku pada 1 Januari–30 September 2022. Selanjutnya, melalui PMK Nomor 120 Tahun 2023, pemerintah meningkatkan insentif menjadi 100% PPN DTP untuk pembelian rumah dengan harga jual maksimal Rp5 miliar, dengan dasar pengenaan pajak (DPP) yang ditanggung pemerintah hingga Rp2 miliar, yang berlaku pada 1 November–31 Desember 2023. Kebijakan tersebut kemudian diperpanjang pada tahun 2024 melalui PMK Nomor 7 Tahun 2024 dengan skema 100% PPN DTP untuk periode 1 Januari–30 Juni 2024 dan 50% PPN DTP untuk periode 1 Juli–31 Agustus 2024. Selanjutnya, melalui PMK Nomor 61 Tahun 2024, pemerintah kembali memberikan insentif sebesar 100% PPN DTP untuk periode 1 September–31 Desember 2024 dengan ketentuan harga jual rumah maksimal Rp5 miliar dan DPP yang ditanggung pemerintah hingga Rp2 miliar. Kebijakan tersebut bertujuan untuk menjaga momentum pemulihan sektor properti sekaligus meningkatkan daya beli masyarakat terhadap hunian.

Pemberian insentif PPN DTP terbukti telah memberikan dampak positif terhadap kinerja sektor properti. “Berdasarkan data Kementerian Keuangan, sekitar 22.000 unit hunian telah terserap melalui pemanfaatan insentif PPN DTP sepanjang tahun 2024. Selain itu, dalam laporan Knight Frank yang bertajuk Jakarta Property Highlight 1H24, menyatakan bahwa beberapa proyek kondominium yang memanfaatkan insentif PPN DTP mengalami peningkatan penjualan sekitar 3–4% dibandingkan semester sebelumnya” (Brilian, 2024). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa insentif PPN DTP mampu meningkatkan aktivitas transaksi dan penjualan properti sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan serta laba perusahaan properti. Hal ini sejalan dengan pernyataan Direktur Penyuluhan, Pelayanan, dan Hubungan Masyarakat, Dwi Astuti menyatakan bahwa, “sektor properti memiliki *multiplier effect* yang besar terhadap perekonomian, sehingga pemberian insentif PPN DTP diharapkan dapat meningkatkan aktivitas transaksi properti yang akan berdampak positif terhadap aktivitas ekonomi terkait lainnya” (Buchori, 2024). Kepala Badan Kebijakan Fiskal (BKF) Kementerian Keuangan, Febrio Nathan Kakaribu juga mengatakan bahwa, “PPN DTP sektor properti penting untuk mendorong penjualan rumah

yang memberikan *multiplier effect* besar bagi perekonomian” (Friana, 2024).

Selanjutnya, selain insentif fiskal berupa PPN DTP, pemerintah bersama Bank Indonesia juga menerapkan kebijakan pelonggaran *Loan to Value/Financing to Value (LTV/FTV)* pada kredit properti untuk mendorong pertumbuhan sektor perumahan. Melalui kebijakan ini, rasio LTV/FTV kredit atau pembiayaan properti dilonggarkan hingga 100 persen, sehingga masyarakat dapat memperoleh pembiayaan rumah dengan uang muka yang lebih ringan. Perry Warjiyo selaku Gubernur Bank Indonesia menyampaikan bahwa, “Bank Indonesia melanjutkan pelonggaran rasio LTV/FTV kredit properti hingga paling tinggi 100 persen untuk semua jenis properti, seperti rumah tapak, rumah susun, serta ruko atau rukan sampai dengan Desember 2024. Kebijakan ini dilakukan untuk mendorong pertumbuhan kredit di sektor properti sekaligus mendukung pemulihan ekonomi nasional” (Praditya, 2023).

Kebijakan pelonggaran rasio LTV/FTV tersebut telah menunjukkan dampak positif terhadap akses masyarakat dalam memperoleh pembiayaan rumah. Sejalan dengan kebijakan tersebut, Wakil Direktur Utama PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Oni Febriarto Rahardjo, menyatakan bahwa, “berbagai stimulus pemerintah, termasuk pelonggaran rasio LTV/FTV hingga 100%, mendorong pertumbuhan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) nasional hingga mencapai 12,66% (*year-on-year*) pada triwulan III 2023 dan mempertahankan pertumbuhan dua digit sejak triwulan II 2023” (Armando, 2024). Selain itu, hasil Survei Harga Properti Residensial (SHPR) 2024 Bank Indonesia juga menunjukkan bahwa mayoritas pembelian rumah primer masih dilakukan melalui fasilitas KPR dengan pangsa sebesar 72,54%, sedangkan pembelian secara tunai bertahap dan tunai masing-masing memiliki pangsa sebesar 18,74% dan 8,72%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat masih lebih banyak memanfaatkan fasilitas pembiayaan perbankan dalam membeli rumah, sehingga pelonggaran rasio LTV/FTV berpotensi meningkatkan permintaan dan aktivitas transaksi pada sektor properti. Hal ini juga didukung oleh pernyataan Direktur Utama PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Nixon L.P. Napitupulu, yang

menyampaikan bahwa “berbagai stimulus termasuk kebijakan pelonggaran rasio LTV/FTV tersebut diproyeksikan mampu mendorong pertumbuhan penjualan rumah sekitar 11–12% pada tahun 2024” (Buchori, 2024).

Berbagai kebijakan stimulus yang diberikan pemerintah dan otoritas moneter tersebut menunjukkan upaya untuk meningkatkan permintaan dan aktivitas transaksi pada sektor properti. Apabila kebijakan tersebut berjalan secara efektif, peningkatan aktivitas transaksi diharapkan akan tercermin pada membaiknya kinerja operasional perusahaan. Salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai kinerja operasional tersebut adalah kinerja penjualan perusahaan. Penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari kegiatan operasionalnya. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan pada berbagai sektor, termasuk sektor properti, menjadi penting untuk diperhatikan. Berikut merupakan data total penjualan dari berbagai sektor selama periode 2022–2024:

	Total Sales (Miliar Rupiah)			Growth (%)	
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024
Energy	588.489,33	600.999,55	598.371,52	2%	0%
Basic Materials	486.126,19	431.467,64	450.297,27	-11%	4%
Industrials	409.909,30	405.476,52	413.841,59	-1%	2%
Consumer Non-Cyclicals	937.484,96	872.778,60	903.348,72	-7%	4%
Consumer Cyclicals	296.848,61	314.330,92	328.065,76	6%	4%
Healthcare	73.697,78	82.477,15	91.104,04	12%	10%
Financials	600.637,69	677.488,16	758.374,41	13%	12%
Properties & Real Estate	82.624,00	73.055,19	77.528,43	-12%	6%
Technology	113.009,32	99.820,84	111.845,45	-12%	12%
Infrastructures	296.821,94	328.152,49	336.729,73	11%	3%
Transportation & Logistic	53.410,67	68.262,98	74.231,61	28%	9%

Gambar 1.2 Total Sales Per Sektor Periode 2022-2024

Sumber: IDX 2022, 2023, 2024

Gambar 1. 2 menunjukkan data total penjualan per sektor di Indonesia selama periode 2022–2024. Dari data tersebut terlihat bahwa setiap sektor memiliki pertumbuhan penjualan yang berbeda. Beberapa sektor menunjukkan peningkatan penjualan secara konsisten, seperti sektor *Consumer Cyclicals*, *Healthcare*, *Financials*, *Infrastructures*, dan *Transportation & Logistic*, sementara untuk sektor lainnya mengalami penurunan pada periode tertentu. Pada sektor

Properties & Real Estate, total penjualan tercatat sebesar Rp82.624,00 miliar pada tahun 2022, kemudian menurun menjadi Rp73.055,19 miliar pada tahun 2023 atau turun sekitar 12%, sebelum kembali meningkat menjadi Rp77.528,43 miliar pada tahun 2024 dengan pertumbuhan sekitar 6%.

Penurunan penjualan pada sektor *Properties & Real Estate* tahun 2023 tidak terlepas dari melemahnya permintaan konsumen. Bank Indonesia mencatat bahwa pada Oktober 2023 *BI 7-Day Reverse Repo Rate* naik sebesar 25 basis poin menjadi 6%. setelah sebelumnya berada pada level 5,75% sejak awal tahun hingga September 2023. Kenaikan suku bunga ini turut berdampak pada sektor perumahan, di mana *Certified Financial Planner*, Gembong Suwito mengatakan bahwa, “kenaikan *BI Rate* akan mendorong meningkatnya suku bunga kredit rumah sehingga cicilan KPR ikut bertambah” (Laras, 2023). Sejalan dengan kondisi tersebut, Erwin Haryono selaku Direktur Eksekutif Departemen Komunikasi BI dalam siaran pers menyatakan bahwa, “hasil survei harga properti residensial Bank Indonesia menunjukkan bahwa penjualan properti residensial mengalami kontraksi sepanjang tahun 2023 akibat melemahnya permintaan. Salah satu faktor yang memengaruhi kondisi tersebut adalah kenaikan suku bunga acuan Bank Indonesia” (Haryono, 2023). Selain itu, survei yang sama juga menunjukkan bahwa KPR masih menjadi skema pembiayaan utama dengan pangsa sebesar 75,50% dari total pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pembelian properti sangat bergantung pada fasilitas kredit perbankan, sehingga ketika suku bunga meningkat, cicilan KPR ikut naik dan pada akhirnya dapat menurunkan minat masyarakat dalam membeli properti. Akibatnya, meskipun pemerintah telah memberikan berbagai stimulus melalui insentif PPN DTP dan pelonggaran rasio LTV/FTV, dampak positif kebijakan tersebut belum mampu sepenuhnya mengimbangi pengaruh kenaikan suku bunga terhadap permintaan properti pada tahun 2023.

Meskipun penjualan pada sektor *Properties & Real Estate* masih menunjukkan fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir, kinerja perusahaan tidak hanya dapat dilihat dari sisi penjualan saja. Kemampuan perusahaan dalam

menghasilkan laba juga menjadi indikator penting dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Oleh karena itu, selain melihat pertumbuhan penjualan, penting juga untuk memperhatikan pertumbuhan laba yang dihasilkan oleh masing-masing sektor. Berikut merupakan data total laba dari berbagai sektor di Indonesia selama periode 2022–2024:

	Total Laba (Miliar Rupiah)			Growth (%)	
	2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024
Energy	143.607,06	99.060,17	97.067,64	-31%	-2%
Basic Materials	34.985,95	27.510,36	33.209,72	-21%	21%
Industrials	56.226,40	54.573,33	54.080,67	-3%	-1%
Consumer Non-Cyclicals	49.313,04	55.588,94	60.786,50	13%	9%
Consumer Cyclicals	12.026,48	10.591,86	13.378,29	-12%	26%
Healthcare	6.658,34	6.668,71	6.981,87	0%	5%
Financials	162.902,29	169.750,61	198.937,88	4%	17%
Properties & Real Estate	9.323,45	14.032,37	30.779,44	51%	119%
Technology	- 12.384,81	- 12.459,60	- 8.728,87	-1%	30%
Infrastructures	39.474,79	38.427,29	39.881,56	-3%	4%
Transportation & Logistic	60.785,05	1.590,11	353,66	-97%	-78%

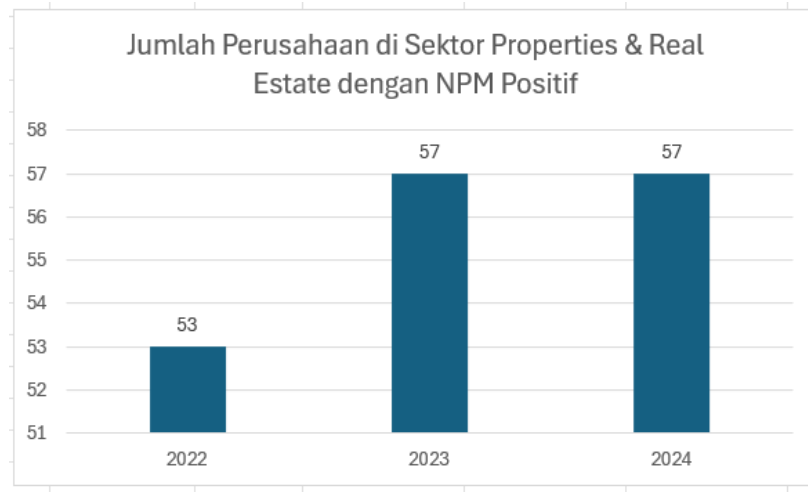
Gambar 1.3 Total Laba Per Sektor Periode 2022-2024

Sumber: IDX 2022, 2023, 2024

Gambar 1.3 menampilkan data total laba per sektor di Indonesia selama periode 2022-2024. Dari data tersebut terlihat bahwa sektor *Properties & Real Estate* menunjukkan peningkatan laba yang signifikan selama periode 2022-2024. Total laba sektor *Properties & Real Estate* mencatat sebesar Rp9.323,45 miliar pada tahun 2022. kemudian meningkat menjadi Rp14,032,37 miliar pada tahun 2023 atau tumbuh sekitar 51%, dan kembali meningkat menjadi Rp30,779,44 miliar pada tahun 2024 dengan pertumbuhan sekitar 119%. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun penjualan pada sektor properti sempat mengalami penurunan pada tahun 2023, sektor *Properties & Real Estate* tetap mampu mencatatkan peningkatan laba yang signifikan dan bahkan menjadi yang tertinggi dibandingkan dengan sektor lainnya, termasuk sektor yang mengalami peningkatan penjualan secara konsisten.

Peningkatan laba bersih pada sektor *Properties & Real Estate* yang sangat signifikan tersebut didorong oleh performa positif dari sejumlah perusahaan di dalamnya. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya emiten sektor properti yang

mampu mencatat laba bersih dan menjaga nilai *Net Profit Margin (NPM)*. Berikut merupakan data jumlah perusahaan di sektor *Properties & Real Estate* dengan NPM positif selama periode 2022-2024:



Gambar 1.4 Jumlah Perusahaan di Sektor *Properties & Real Estate* dengan NPM Positif Periode 2022-2024

Sumber: IDX 2022, 2023, 2024

Gambar 1.4 menampilkan data jumlah perusahaan di sektor *Properties & Real Estate* yang mencatat NPM positif selama periode 2022-2024. Data tersebut menunjukkan bahwa dari total 85 perusahaan pada tahun 2022, terdapat 53 perusahaan yang mencatatkan NPM positif. Jumlah ini kemudian meningkat pada tahun 2023 dan 2024, di mana dari total 93 perusahaan, sebanyak 57 perusahaan berhasil mencatatkan laba dengan NPM positif.

Ketidakselarasan antara pergerakan total penjualan yang fluktuatif dengan lonjakan laba bersih yang signifikan pada sektor *Properties & Real Estate* mengindikasikan adanya fenomena efisiensi yang menarik. Kondisi ini menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan tidak hanya bergantung pada peningkatan *volume* penjualan, tetapi juga pada kemampuan manajemen dalam mengendalikan biaya dan mengoptimalkan margin laba. Dengan demikian, ketika laba bersih mampu tumbuh lebih tinggi dibandingkan penjualan, hal tersebut akan berdampak pada peningkatan *Net Profit Margin (NPM)* perusahaan. Oleh karena itu, NPM menjadi indikator penting yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan yang dilakukan.

“*Net Profit Margin (NPM)* merupakan rasio yang mengukur seberapa efisien suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dari pendapatan yang diperoleh” (Fitrilia & Nilwan, 2025). Menurut Adwimurti et al. (2023), “*Net Profit Margin* merupakan rasio keuangan yang mengukur profitabilitas suatu perusahaan dengan membandingkan laba bersih dengan pendapatan total. Rasio ini memberikan gambaran tentang sejauh mana perusahaan dapat menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan yang dilakukannya. Tingginya *Net Profit Margin* menunjukkan bahwa perusahaan efisien dalam mengelola biaya dan memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba bersih yang lebih besar dari penjualan”.

Menurut Lumbantobing et al. (2023), “*Net Profit Margin (NPM)* merupakan salah satu rasio profitabilitas yang memiliki peran penting dalam mengukur seberapa efisien suatu perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan atau pendapatan”. Menurut Kasmir (2014) dalam (Lumbantobing et al., 2023), “semakin tinggi nilai NPM, semakin baik profitabilitas perusahaan, yang dapat menarik minat investor untuk menanamkan modalnya”. Lebih lanjut, menurut Hery (2015) dalam (Lumbantobing et al., 2023) menyebutkan bahwa, “NPM menginterpretasikan tingkat efisiensi perusahaan dalam menekan biaya operasional pada periode tertentu. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui penjualan yang tinggi dan kemampuan dalam mengendalikan biaya operasionalnya. Jika NPM menurun, hal ini dapat diartikan bahwa kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba dari penjualan menurun, serta efisiensi dalam menekan biaya operasionalnya kurang baik”.

Net Profit Margin (NPM) memiliki peran penting bagi berbagai pihak, termasuk perusahaan, investor, dan kreditor. Bagi perusahaan, NPM berfungsi sebagai alat evaluasi untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan yang dilakukan. Melalui NPM, manajemen dapat menilai efektivitas strategi penjualan, pengendalian biaya, serta efisiensi operasional yang telah diterapkan. NPM yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola pendapatan dan beban secara efektif sehingga menghasilkan laba yang optimal. Laba tersebut dapat menjadi sumber pendanaan

internal yang mendukung perusahaan dalam menyusun perencanaan bisnis di masa mendatang, seperti melakukan ekspansi usaha, berinvestasi pada aset produktif, mengembangkan produk, meningkatkan teknologi, maupun memperkuat modal kerja. Dengan demikian, informasi mengenai NPM tidak hanya mencerminkan tingkat profitabilitas perusahaan. tetapi juga menjadi dasar bagi manajemen dalam menyusun strategi dan mengambil keputusan bisnis untuk mendukung pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan.

Selain penting bagi internal perusahaan, *Net Profit Margin (NPM)* juga menjadi salah satu indikator yang diperhatikan oleh investor dalam mengevaluasi kinerja perusahaan. Investor menggunakan NPM untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan yang dilakukan. Semakin tinggi nilai NPM, semakin besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan, sehingga mencerminkan prospek usaha yang baik dan efisiensi pengelolaan operasional. Kondisi tersebut memberikan sinyal positif kepada investor mengenai potensi pertumbuhan laba perusahaan di masa mendatang, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dan minat investor untuk menanamkan modal. Oleh karena itu, NPM menjadi salah satu pertimbangan penting dalam pengambilan keputusan investasi karena mampu menggambarkan tingkat profitabilitas dan prospek perusahaan di masa depan.

Bagi kreditor, *Net Profit Margin (NPM)* juga memiliki arti penting karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasionalnya. Tingkat profitabilitas yang baik menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan yang dapat digunakan untuk mendukung pemenuhan kewajiban finansial, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Kondisi tersebut memberikan keyakinan kepada kreditor bahwa perusahaan memiliki prospek usaha yang baik dan kemampuan yang lebih besar untuk memenuhi kewajiban pembayaran utangnya. Oleh karena itu, selain mempertimbangkan rasio likuiditas dan solvabilitas, kreditor juga memperhatikan tingkat profitabilitas perusahaan sebagai salah satu indikator dalam menilai kelayakan pemberian kredit atau pembiayaan.

Salah satu contoh perusahaan yang mencerminkan pentingnya profitabilitas bagi perusahaan adalah PT Winner Nusantara Jaya Tbk yang merupakan perusahaan pengembang properti berbasis di Batam. Berdasarkan laporan tahunan perusahaan, PT Winner Nusantara Jaya Tbk mencatat pendapatan sebesar Rp35.649.396.624 pada tahun 2023, meningkat dibandingkan tahun 2022 yang sebesar Rp35.250.188.377. Meskipun peningkatan pendapatan tersebut relatif kecil, perusahaan berhasil meningkatkan efisiensi operasional yang tercermin dari penurunan beban penjualan dari Rp1.233.847.358 menjadi Rp456.050.459, serta penurunan beban umum dan administrasi dari Rp7.990.705.261 menjadi Rp6.749.469.699. Efisiensi dalam pengelolaan beban tersebut mendorong peningkatan laba netto tahun berjalan secara signifikan, yaitu dari Rp4.712.034.772 pada tahun 2022 menjadi Rp30.801.873.331 pada tahun 2023. Sejalan dengan itu, *Net Profit Margin (NPM)* perusahaan juga meningkat dari 13,37% pada tahun 2022 menjadi 86,40% pada tahun 2023. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba bersih yang lebih besar dari setiap penjualan yang diperoleh melalui pengelolaan biaya operasional yang lebih efisien.

Peningkatan profitabilitas tersebut sejalan dengan pemberitaan yang menyebutkan bahwa PT Winner Nusantara Jaya Tbk mampu membukukan pertumbuhan laba bersih pada tahun 2023 meskipun industri properti menghadapi tekanan akibat tingginya suku bunga. Menurut Direktur Utama PT Winner Nusantara Jaya Tbk, Yusmen Liu, kondisi tersebut tidak menghambat perusahaan untuk terus bertumbuh karena peningkatan laba didorong oleh efisiensi beban penjualan, beban umum dan administrasi, serta keuntungan dari selisih penilaian kembali properti investasi. Yusmen Liu juga menyatakan bahwa, "untuk menunjang pertumbuhan kinerja keuangan di tahun-tahun mendatang, perusahaan akan mengoperasikan hotel berbintang 3 di Batam, yaitu Gyana Hotel dan Winner Tower pada awal tahun 2024, serta memulai proyek baru berupa pembangunan Central Business District (CBD) seluas 33 hektar di Bogor, Jawa Barat" (Ruhlessin, 2023). Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan laba

yang dihasilkan perusahaan tidak hanya mencerminkan kinerja keuangan yang baik, tetapi juga memberikan kemampuan bagi perusahaan untuk menyusun perencanaan pengembangan usaha di masa mendatang. Laba yang diperoleh dapat dimanfaatkan sebagai sumber pendanaan internal untuk mendukung ekspansi bisnis dan pengoperasian proyek baru guna menciptakan pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan.

Net Profit Margin diprediksi dapat dipengaruhi oleh beberapa *independent variable*. *Variable independent* pertama yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah *Current Ratio*. “*Current Ratio* memberikan gambaran tentang likuiditas perusahaan dan sejauh mana perusahaan dapat melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset yang dapat dengan cepat diubah menjadi kas. *Current Ratio* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki cukup aset lancar untuk melunasi kewajiban jangka pendeknya” (Adwimurti et al., 2023). Kondisi ini mencerminkan ketersediaan modal kerja (*working capital*) yang memadai, yaitu selisih antara aset lancar dan kewajiban lancar. Ketersediaan modal kerja tersebut tercermin dari besarnya *current asset* perusahaan, yang dalam sektor properti umumnya didominasi oleh persediaan (*inventory*). Dalam hal ini, persediaan berupa bangunan siap jual menunjukkan bahwa perusahaan memiliki ketersediaan produk yang telah selesai dibangun dan siap dipasarkan dalam jumlah yang lebih besar. Ketersediaan unit siap jual memungkinkan perusahaan memenuhi permintaan konsumen dengan lebih cepat karena pembeli tidak perlu menunggu proses pembangunan hingga selesai. Selain itu, kondisi tersebut juga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen karena mengurangi risiko keterlambatan penyelesaian proyek maupun proyek mangkrak, sehingga berpotensi mendorong peningkatan penjualan. Peningkatan penjualan tersebut akan berdampak pada kenaikan pendapatan (*revenue*) perusahaan. Di sisi lain, semakin banyak unit yang siap dijual juga dapat menekan biaya operasional lanjutan, seperti biaya pemeliharaan dan keamanan, karena perusahaan tidak perlu lagi menanggung biaya tersebut dalam jangka waktu yang panjang. Jika peningkatan pendapatan penjualan diiringi dengan efisiensi biaya operasional tersebut, maka laba bersih perusahaan

akan meningkat. Jika laba bersih (*net income*) meningkat lebih tinggi dibandingkan penjualan bersih (*net sales*), maka *Net Profit Margin* akan meningkat. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Fitrilia & Nilwan (2025) yang menunjukkan bahwa *Current Ratio (CR)* pengaruh positif signifikan terhadap *Net Profit Margin (NPM)*. Namun berbeda dari hasil penelitian Lumbantobing et al. (2023) bahwa *Current Ratio (CR)* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.

Variable independent kedua yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah *Debt to Equity Ratio (DER)*. “*Debt to Equity Ratio (DER)* adalah rasio keuangan yang mengukur sejauh mana penggunaan utang dibandingkan dengan ekuitas dalam struktur permodalan perusahaan. DER mencerminkan tingkat *leverage* atau pembiayaan perusahaan yang bersumber dari utang” (Khairunnisa et al., 2024). “DER yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan memiliki proporsi pendanaan yang lebih besar berasal dari modal (ekuitas) sendiri dibandingkan utang, sehingga memberikan tingkat keamanan yang lebih tinggi bagi kreditor apabila terjadi kerugian atau penyusutan nilai aset” (Lestiningsih et al., 2021). Dalam sektor properti, ekuitas yang tersedia dapat digunakan untuk mendukung pendanaan proyek konstruksi, seperti pengadaan material, penambahan tenaga kerja, dan kebutuhan operasional proyek. Ketersediaan pendanaan tersebut memungkinkan pembangunan berjalan lebih lancar sehingga meningkatkan *completion rate* proyek. *Completion rate* yang lebih tinggi memungkinkan lebih banyak unit diselesaikan dan diserahkan kepada pelanggan sesuai jadwal, sehingga pendapatan dapat diakui lebih cepat. Selain itu, penyelesaian proyek yang tepat waktu juga membantu perusahaan dalam mengendalikan pembengkakan biaya proyek, seperti biaya *overhead* selama masa konstruksi, serta potensi denda akibat keterlambatan penyelesaian proyek. Dengan meningkatnya pendapatan dan biaya yang lebih terkendali, laba bersih perusahaan akan meningkat. Apabila peningkatan laba bersih lebih besar dibandingkan peningkatan penjualan bersih, maka *Net Profit Margin (NPM)* juga akan meningkat. Jika laba bersih (*net income*) meningkat lebih tinggi dibandingkan penjualan bersih (*net sales*), maka *Net Profit Margin* akan meningkat. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Fitrilia &

Nilwan (2025), yang menunjukkan bahwa *Debt to Equity (DER)* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin (NPM)*. Namun berbeda dari hasil penelitian Khairunnisa et al. (2024) yang menyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio (DER)* tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel *Net Profit Margin (NPM)*.

Variable independent ketiga yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah *Firm Size* atau Ukuran Perusahaan. “*Firm Size* merupakan sebuah metode pengukuran yang dapat dilakukan oleh banyak pihak untuk menilai atau mengukur sejauh mana atau seberapa besar kekayaan yang bersumber dari penggunaan aktiva. Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dinyatakan dengan total aset. Semakin besar total aset maka semakin besar pula ukuran suatu perusahaan” (Reza F et al., 2023). Dalam sektor properti, besarnya total aset tersebut menunjukkan ketersediaan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk menunjang aktivitas operasionalnya, salah satunya berupa aset tidak lancar dalam bentuk *land bank*. *Land bank* merupakan persediaan tanah yang dimiliki perusahaan untuk pengembangan proyek di masa mendatang. Kepemilikan *land bank* menunjukkan bahwa perusahaan memiliki sumber daya strategis untuk mendukung kegiatan pengembangan properti. Tanah yang dimiliki dapat dimanfaatkan sebagai lokasi pembangunan proyek, sehingga semakin besar *land bank* yang dimiliki, maka semakin besar pula kapasitas perusahaan dalam menghasilkan unit properti yang siap dipasarkan. Kondisi ini akan mendorong peningkatan penjualan karena perusahaan memiliki ketersediaan produk dalam jumlah yang lebih besar, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan perusahaan. Di sisi lain, kepemilikan *land bank* juga memberikan keuntungan efisiensi biaya, yaitu perusahaan memperoleh tanah pada saat harga masih relatif lebih rendah, sehingga biaya akuisisi lahan dapat ditekan dibandingkan jika membeli lahan pada saat harga sudah meningkat. Selain itu, *land bank* memberikan fleksibilitas waktu bagi perusahaan untuk mengembangkan proyek sesuai dengan kondisi pasar yang lebih menguntungkan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas perusahaan. Dengan meningkatnya pendapatan penjualan dan beban yang lebih terkendali, laba bersih perusahaan akan meningkat. Jika laba bersih (*net income*) meningkat lebih tinggi dibandingkan penjualan bersih (*net sales*), maka *Net Profit*

Margin akan meningkat. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Gaol et al. (2021) yang menunjukkan bahwa *Firm Size* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin (NPM)*. Namun berbeda dari hasil penelitian penelitian Herman et al. (2023) yang menunjukkan bahwa *Firm Size* tidak berpengaruh terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.

Variable independent keempat yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah *Inventory Turnover (ITO)*. “Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang dihasilkan dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau seberapa lama (dalam hari) rata-rata persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya terjual. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, maka persediaan tidak tersimpan dalam waktu yang lama dan dapat segera dikonversi menjadi penjualan, sehingga semakin besar pula kemungkinan perusahaan akan memperoleh laba” (Wiwitanti et al., 2022). Dalam sektor properti, kondisi tersebut menunjukkan bahwa unit properti dapat terjual dalam waktu yang relatif lebih singkat sehingga pendapatan dapat diperoleh dan diakui lebih cepat. Di sisi lain, semakin cepat unit properti terjual, maka semakin kecil kebutuhan perusahaan untuk melakukan promosi dan pemasaran secara berulang, seperti pemasangan iklan, sehingga menciptakan efisiensi beban. Dengan pendapatan yang meningkat dan beban yang lebih terkendali, laba bersih perusahaan akan meningkat. Jika laba bersih (*net income*) meningkat lebih tinggi dibandingkan penjualan bersih (*net sales*), maka *Net Profit Margin (NPM)* akan meningkat. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari Wiwitanti et al. (2022) yang menunjukkan bahwa *Inventory Turnover (ITO)* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin (NPM)*. Namun berbeda dari hasil penelitian Sulistiono & Nur (2023), yang menunjukkan bahwa *Inventory Turnover (ITO)* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fitrilia & Nilwan (2025). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, yaitu:

1. Penelitian ini menambahkan variabel independen *Firm Size* yang mengacu

pada penelitian Gaol et al. (2021).

2. Penelitian ini menambahkan variabel independen *Inventory Turnover* yang mengacu pada penelitian Wiwitanti et al. (2022).
3. Objek penelitian ini adalah perusahaan sektor *Properties & Real Estate* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2022-2024, sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan objek penelitian perusahaan sub sektor *Plastics & Packaging* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023.

Berdasarkan latar belakang permasalahan, maka ditetapkan judul dari penelitian ini adalah: **“Pengaruh *Current Ratio*, *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, dan *Inventory Turnover* terhadap *Net Profit Margin*”**

1.2 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini terbatas pada variabel independen yang diperkirakan berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*, yaitu *Current Ratio (CR)*, *Debt to Equity Ratio (DER)*, *Firm Size*, dan *Inventory Turnover (ITO)*.
2. Penelitian ini menggunakan variabel dependen *Net Profit Margin (NPM)*.
3. Objek penelitian yang digunakan adalah perusahaan-perusahaan yang terdaftar dalam sektor *Properties & Real Estate* periode 2022-2024.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah *Current Ratio (CR)* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin (NPM)*?
2. Apakah *Debt to Equity Ratio (DER)* berpengaruh negatif terhadap *Net Profit Margin (NPM)*?
3. Apakah *Firm Size* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin (NPM)*?
4. Apakah *Inventory Turnover (ITO)* berpengaruh positif terhadap *Net Profit Margin (NPM)*?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti empiris mengenai:

1. Pengaruh positif *Current Ratio (CR)* terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.
2. Pengaruh negatif *Debt to Equity Ratio (DER)* terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.
3. Pengaruh positif *Firm Size* terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.
4. Pengaruh positif *Inventory Turnover (ITO)* terhadap *Net Profit Margin (NPM)*.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi:

1. Bagi Perusahaan
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya. terutama dalam aspek-aspek yang berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*.
2. Bagi Investor
Diharapkan dapat memberikan referensi bagi investor dalam menentukan keputusan investasi sehingga dapat mempertimbangkan faktor-faktor seperti *Current Ratio*, *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, dan *Inventory Turnover* yang berpengaruh pada *Net Profit Margin*.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya
Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan kajian serupa, serta memberikan wawasan tambahan yang dapat digunakan untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut di bidang ini.
4. Bagi Peneliti
Penelitian ini memberikan manfaat bagi peneliti dalam memperluas wawasan serta pemahaman mengenai berbagai faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I berisikan mengenai latar belakang, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan mengenai penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab II berisikan mengenai konsep teori yang akan dijadikan landasan kerangka berpikir mengenai teori mengenai *Net Profit Margin* sebagai variabel dependen dan teori variabel independen. yaitu *Current Ratio*, *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, dan *Inventory Turnover*.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab III berisikan mengenai gambaran secara garis besar mengenai objek yang akan diteliti beserta metode penelitian yang akan digunakan.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab IV menjelaskan mengenai objek penelitian, analisis data penelitian yang telah dilakukan, serta pembahasan mengenai uji hipotesis dan hasil penelitian.

BAB IV SIMPULAN DAN SARAN

Bab V menjelaskan mengenai simpulan, keterbatasan, dan saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian.